Basel, den 14. März 1936 XXXVI. Jahrgang / No. 11

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-16 Seiten stark.
Abonnementspreis: Fr. 10.— per Jahr, Fr. 5.50 per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.



Redaktion: Dr. WALTER RUF
Verantwortlich für Druck u. Herausgabe:
Verband schweiz. Konsumvereine (V·S·K)
Basel, Tellstrasse 62/64.

1935, ein Jahr des Fortschritts für den Verband.

Wenn man im jüngst erschienenen Rechenschaftsbericht des V. S. K. über das Jahr 1935 liest, dass der Mengenumsatz in diesem Jahr mehr als doppelt so gross ist als im Rekordjahr 1920 (Lebensindex in diesem Jahr 2473!) so klingt das im Hinblick auf die sich immer noch im Niedergang befindliche allgemeine Wirtschaftsentwicklung erstaunlich und erfreulich zugleich.

Auch die Umsatzerhöhung gegenüber 1934 von 168,4 auf 177,148 Millionen beweist nicht nur die Konkurrenzfähigkeit des V. S. K. sowie die auf Grund der neuen Statuten zunehmende Verbandstreue der Mitglieder, sondern ist für alle Zweifler und Nörgler ein Zeichen dafür, dass die genossenschaftliche Warenvermittlung stets mehr darnach strebt, einen immer grösseren Teil der schweizerischen Lebensmittelversorgung im Dienste der Konsumenten genossenschaftlich zu organisieren.

Zweifellos ist die letztjährige Umsatzerhöhung zu einem nicht unbeträchtlichen Teil auch auf Preiserhöhungen (Zölle!) zurückzuführen, was jedoch nicht hindern dürfte, den erfolgreichen Anstrengungen zur Erhöhung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Verbandes alle Anerkennung zu zollen.

Mit Recht werden im Rechenschaftsbericht die Annahme der Bezugspflicht seitens der Vereine als die markantesten Ereignisse des Jahres 1935 für den Verband herausgestellt. **Der Wille zur Einheit und Geschlossenheit, der hier zum Ausdruck kommt, hat bis jetzt schon Früchte getragen und wird sich in der Folgezeit wohl noch mehrmals als eine der klügsten Massnahmen zum Vorteile unserer Bewegung erweisen.**

Die Umsatz- und Verbrauchsstatistik zeigt, dass mit Ausnahme der Abteilung Gebrauchsartikel B und des blossen Verrechnungspostens Milch alle Gruppen Umsatzzunahmen aufzuweisen.

	Umsatz 1913	Umsatz 1934	Umsatz 1935
Abteilung Zucker	4,065,700	8,094,600	10,022,400
Abteilung Weine: Limonaden, Mineralwasser, Obstweine und Most, Weine, alkoholfreie Weine	1,117,400	10,058,400	10,421,100
Abteilung Futtermittel . . .	633,800	4,144,000	5,088,700
Abteilung Landesprodukte: Kartoffeln, Obst und Gemüse, Rüben, Sauerkraut u. Sauerrüben, Südfrüchte, Zwiebeln, Dünger	1,265,300	11,210,400	13,010,400
Abteilung Käse	864,200	5,961,500	6,010,600
Abteilung Fleischwaren: Fleischwaren roh und geräuchert, Fleisch- u. Fischkonserv., Meerfische, Speisefette, Speiseöle, Wurstwaren	7,231,300	32,506,900	16,963,000
Abteilung Eier und Butter . .			17,499,100
Abteilung Fabrikationsartikel	8,453,200	24,078,700	24,543,600
Abteilung Kolonialwaren . .	3,252,100	7,959,100	8,132,000
Abteilung Gebrauchsartikel A, wie pharmazeutische Produkte, Seife, Waschpräparate, Wichse, Zigarren und Tabak	3,926,000	14,143,000	14,359,800
Abteilung Gebrauchsartikel B, wie Bürstenwaren, Haushaltungsartikel, Glas- und Geschirrwaren, Papeterie- und Lederwaren, Ladenutensilien und -maschinen	932,700	8,807,100	8,394,700
Abteilung Brennstoffe: Brennsprit, Glättekohlen, Holz, Kohlen u. Briketts, Petroleum	2,998,600	9,609,300	10,032,400
Abteilung Manufakturwaren .	1,879,200	11,378,800	11,471,500
Abteilung Mercerieawaren . .	236,200	1,740,700	1,826,400
Schuhwaren	1,964,300	8,285,000	8,711,600
Mahlprodukte M.S.K. u. Minoterie coopérative du Léman	5,606,500	7,162,300	7,934,600
Milch, frische	—.—	5,153,200	4,931,100

Mit besonderer Genugtuung darf konstatiert werden, dass eine ganze Reihe Coop-Artikel erhöhten Zuspruch gefunden haben. So konnte bei Kokosfett und Kokosfett mit Butter die Eigenmarke

Co-op dieses Jahr wiederum eine Zunahme des Umsatzes buchen. Die Abteilung Gebrauchsartikel Gruppe B teilt mit:

«Wir machen die ermutigende Feststellung, dass die Gebrauchsgegenstände, die wir in der Eigenmarke Co-op vertreiben, in bedeutend grössern Mengen abgesetzt werden konnten. So hat der mengenmässige Absatz in Co-op-Dekorationskrepppapier, Büro- und Schülerartikeln, Schrankpapieren und glashellen Konfitürenverschlussmappen, Zahnbürsten, Rasierklingen, Isolierflaschen stark zugenommen. Auch in den übrigen Gebrauchsgegenständen verzeichnen wir in den Hauptpositionen Zunahmen.»

Auch in Glühlampen Co-op ist mehr bestellt worden als im Vorjahre. Das Waschpulver Co-op erfreut sich von Jahr zu Jahr steigender Beliebheit. Auch war die Aufnahme der Bleichsoda Co-op bei den Vereinen sehr günstig, weil die Abgabebedingungen des V. S. K. erheblich vorteilhafter sind als bei ähnlichen Fabrikaten. In das Betriebsjahr fällt die Herausgabe der Zahnpasta Co-op, ein Artikel, der für die Zukunft grossen Absatz verheisst.

Die Marke Co-op stellt eine der wichtigsten Hilfsmittel zur Förderung und Ermöglichung der genossenschaftlichen Eigenproduktion dar. Je stärker diese Erkenntnis bei unseren Vereinen herrscht, desto schneller und intensiver wie auch mit umso grösserer sachlicher Berechtigung wird man an die praktische Lösung der mit der Verwirklichung einer beschleunigten Eigenproduktion zusammenhängenden Fragen herantreten können.

Nach wie vor bemüht sich der V. S. K., in erster Linie für die einheimische Produktion, der Landwirtschaft sowohl wie der Industrie, Absatz zu schaffen. Seine von Erfolg gekrönten Bemühungen zur Förderung des Absatzes des Weinüberschusses sind bekannt. Auch bei der Plazierung der reichen Traubenernte hat sich der V. S. K. grosse Verdienste erworben. — Die Inlandproduktenabnahme seitens des Verbandes und seiner Vereine erreicht einen ausserordentlich respektablen Betrag. So wurden vom V. S. K. und seinen Vereinen 1935 folgende Quantitäten bezogen:

Obst und Beeren	11,337,492	kg
Frischgemüse	3,744,256	kg
Speisekartoffeln	12,849,086	kg
Eier	14,396,407	Stück
Rot- und Weisswein . . .	3,257,949	Liter

Im einzelnen hat u. a. der Umsatz an Erdbeeren um 150,000 kg zugenommen, an Pfirsichen um 200,000 kg. An Kirschen wurden infolge der Fehlernte ca. 600,000 kg weniger umgesetzt. Bedeutende finanzielle Opfer seitens des V. S. K. erforderte die Unterbringung der Heidelbeerernte. Im Bericht heisst es darüber:

«Wir haben aber das Bewusstsein, damit vor allem auch zu einer anständigen Entlöhnung der meistens bedürftigen Sammler in den Berggegenden wesentlich beigetragen zu haben. Die Arbeitsbeschaffung ist auch für die Bergbevölkerung immer noch die beste Hilfe. Unser Umsatz in Heidelbeeren war sehr gross. Leider fehlt es den Sammlern und Sammelstellen vielfach immer noch am richtigen Qualitätsbegriff. Es muss in der Aufklärung hierüber einen starken Schritt vorwärts gehen, wenn wir auch für die Zukunft bei unsern Konsumenten das grosse Interesse für unsere Bergheidelbeeren wach halten wollen.»

Anständige Entlöhnung — Arbeit und Verdienst — das war auch in erster Linie das Ziel bei der Hagebuttenaktion. Während die Hagebuttensammler früher per kg zirka 15 Rp. erhielten, wurde der Sammlerlohn durch die Intervention des V. S. K. mehr wie verdoppelt. — Ueber die Rentabilität unserer Bauerngüter heisst es im Bericht:

«Unsere sieben auf verschiedene Gegenden der Schweiz verteilten Bauerngüter bieten ein getreues Bild der Lage und Arbeitsweise der gesamten schweizerischen Landwirtschaft. Die Ergebnisse der in Interessengemeinschaft mit dem Verwalter betriebenen grossen Thurgauer Liegenschaft «Lindenhof», Pfyn, beweisen zur Evidenz, was es heute bei rationellem und sparsamem Schaffen alles braucht, um einen auch nur halbwegs befriedigenden Ertrag zu erzielen. Wir freuen uns, das Experiment der landwirtschaftlichen Eigenproduktion auf breiter Basis aufgenommen und uns damit einen wertvollen Einblick in die Rentabilitätsverhältnisse einiger landwirtschaftlicher Betriebe ermöglicht zu haben.»

Einen Begriff über die Leistungen der Lagerhäuser vermitteln die folgenden Zahlen:

Insgesamt wurden von den Verbandslagerhäusern in Basel, Pratteln, Wülflingen, Morges und Lugano rund 900,000 Collis per Bahn oder per Auto sowie rund 165,000 Collis per Post spediert. Dazu kommen 399 Eisenbahnwagen-Ladungen. Das Gesamtgewicht des Warenausganges der vorerwähnten Lagerhäuser an die Verbandsvereine beträgt 33,912,000 kg.

Zahlreiche Aufträge seitens der Vereine wie des Verbandes gab es im Berichtsjahre auch für die Bauabteilung.

Die in den technischen Betrieben vorgenommenen Aenderungen (Verlegung ins Lagerhaus 8) haben schon früher im «Schweiz. Konsum-Verein» Würdigung gefunden. — Eine Zunahme des Arbeitspensums berichtet auch das Laboratorium, bei dem im Berichtsjahr 4241 Objekte gegenüber 3925 im Vorjahre zur Untersuchung eingegangen sind.

Aus den bisherigen Ausführungen ergibt sich eine wesentliche Zunahme des Geschäftsvolumens. Dank der rationellen Einteilung des Arbeitsprozesses war es jedoch möglich, mit ungefähr dem gleichen Personalbestand die speditive Erledigung der vorkommenden Geschäfte zu ermöglichen.

Mit sehr viel Arbeit sind stets die Mitglieder der Verwaltungskommission belastet. Diese erledigte ihre Geschäfte in 107 Sitzungen, in denen 4143 Traktanden behandelt wurden. Ausserdem nahm sie vollzählig oder delegationsweise an einer sehr grossen Reihe von Konferenzen, Sitzungen usw. teil.

Der Personalbestand erhöhte sich um 7 auf 706. — Ueber die Auswirkungen von Krankheit, Unfall, Ferien, Militärdienst beim V. S. K. geben folgende Zahlen ein aufschlussreiches Bild:

Wegen Krankheit waren im verflossenen Jahre abwesend: 251 Angestellte, zusammen 4476 Tage (152 männliche während 2865 Tagen und 99 weibliche während 1611 Tagen); wegen Unfalls waren abwesend 108 Angestellte, total 785 Tage; infolge Urlaub gemäss §§ 12 und 26 der Dienst- und Gehaltsordnung 128 Angestellte mit zusammen 287 Tagen und wegen Ferien 653 Angestellte mit zusammen 10,028 Tagen.

Im Militärdienst waren während der Berichtsperiode abwesend 207 Angestellte mit zusammen 1401 Tagen.

Ein gutes Zeichen nicht nur für den V. S. K. als Arbeitgeber, sondern auch für die bei demselben Beschäftigten ist, dass 20 Angestellte das 25-jährige Dienstjubiläum feiern durften.

In vorbildlicher Weise ist für 1936 von einem Lohnabbau abgesehen worden. Diese soziale Gesinnung kommt auch bei den wohl allein dastehenden sozialen Fürsorgeeinrichtungen des V. S. K. für das Personal zum Ausdruck. Das Personal ist bei der Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine versichert; ¾ der Prämien und Nachzahlungen für Besoldungserhöhungen werden vom V. S. K. übernommen, ¼ wird vom Personal getragen.

(Schluss folgt.)

Diskussion um die Rückvergütung.

Der Aufsatz «Der Rochdaler Grundsatz des Verkaufes zu Tagespreisen und die Rückvergütungsfrage» in der vorhergehenden Nummer des «Schweiz. Konsumverein» hat verschiedene kompetente Kämpen für die Aufrechterhaltung der bisherigen Rückvergütungspraxis auf den Plan gerufen. Im folgenden Diskussionsbeitrag bricht Herr Hermann Schlatter, Redaktor des «Genossenschaftlichen Volksblattes», eine Lanze für das in Gefahr geglaubte Rochdaler Rückvergütungsprinzip. Zum Abschluss der Diskussion wird später Herrn Handschin noch Gelegenheit geboten sein, seinen Standpunkt zu rechtfertigen und Missverständnisse klarzulegen. Red.

Im «Schweiz. Konsumverein» ist unversehens eine recht lebhafte Diskussion um die Rückvergütung entstanden. Ich fürchte, es werde da in nicht ganz ungefährlicher Weise ein wenig mit dem Feuer gespielt und erlaube mir deshalb auch einige Bemerkungen zu dem Thema. Schon der Titel des ersten Artikels in No. 10 hat mir nicht recht gefallen, weil er bereits ein Fanal ist; denn er stellt es als Tatsache hin, dass die heutige Genossenschaftspraxis im Punkt der Rückvergütung im Gegensatz sich befinde zu den Rochdaler Grundsätzen. Zufälligerweise aber erfolgt die Torpedierung der Rückvergütung gerade eine Nummer später, da in einer Proklamation der internationale Genossenschaftsbund die Rückvergütung als eines der drei Hauptprinzipien der Konsumgenossenschaftsbewegung und als ein Vermächtnis der Redlichen Pioniere erklärt.

Es ist deshalb nicht ausgeschlossen, dass durch die Diskussion Unsicherheit über Ursprung, Wesen und Absichten unserer Bewegung hervorgerufen werden könnten, weshalb die Frage in Verbindung mit der Idee der Genossenschaft gebracht werden muss.

Psychologisch kommt die Gegnerschaft gegen die Rückvergütung, sofern sie nicht bloss eine Diversion im Kampf gegen gewisse grosskapitalistische Kleinverkaufsmethoden bedeutet, aus einer gewissen reinen und ausgesprochenen Käufergesinnung, die bei allen Dingen nicht zuerst frägt, was sind sie mir wert, sondern was kosten sie, und welche Gesinnung sich dann um alle Grundfragen der Herstellung, Beschäftigung und Entlöhnung der Arbeitskraft usw. nichts kümmert, sondern nach dem niedersten Preis wählt. Es ist zweifellos, dass diese Stimmung weitverbreitet ist und dass manche Unternehmung mit ihrer Pflege eine grosse Werbewirkung ausübt.

Die schweizerische Genossenschaftsbewegung hat seit vielen Jahren eine gegensätzliche Tendenz bekundet und immer versucht, auch der Herstellerseite Gerechtigkeit widerfahren zu lassen, obwohl kurzsichtige Leute eher für eine sogenannte reine Konsumentenpolitik sich begeistern lassen. Wenn sie überhaupt etwas meinen, glauben diese vielleicht, «im freien Spiel der Kräfte» seien die vereinigten Konsumentenmassen immer der Stärkere, welcher gewinne. Bei Ueberflusskrisen kann es so sein und sogar den Produzenten dienen, indem vielleicht so die Vorräte schmelzen. Aber wenn der Preisdruck dazu führt, dass ein Schmied einen Hammer, den er in der Fabrik selbst geschmiedet hat, in der Eisenhandlung für 80 Rappen, statt für einen Franken kaufen kann, jedoch darauf an Stelle von 50 Rappen Arbeitslohn nur noch 30 bekommt, wird er als Hammerkonsument keine besondere Genugtuung empfinden und gewiss noch weniger, falls den Hammer eine Maschine um 20 Rappen presst, so dass er für 70 Rappen verkauft werden könnte, der Schmied aber dann wegen Arbeitslosigkeit keinen mehr braucht, da ja ein anderer die Nägel in seinen Sarg schlagen wird.

Die Abneigung gegen die Rückvergütung kommt teilweise aus einer solchen einseitigen Konsumentendenksphäre, anderseits ist aber natürlich anzuerkennen, dass man mit ihrem Verzicht einen Gegenschlag gegen die Leute führen will, welche die Konsumgenossenschaften ungenügender Konkurrenzfähigkeit gegenüber einigen reinen Handelsgebilden bezichtigen. Diese zweite Ursache kann man wohl gelten lassen, während sich die erste in offenbarem Gegensatz zur Genossenschaftsidee befindet, so wie man sie bis jetzt propagierte.

Betrachten wir deshalb diese Seite. Haben die Rochdaler Streiker und andere Gründer von Konsumgenossenschaften, soweit sie nicht irgendwelche Fabrikherren waren, welche die Betriebskosten durch billige Warenvermittlung an ihre Belegschaft niedrig halten wollten, in erster Linie über Nettopreis und Kalkulation debattiert. Keine Spur, denn sie wollten sich selbst helfen, Waren an sich selbst vermitteln ohne Unternehmerprofit, aber nicht ohne Betriebsüberschuss, der grundsätzlich den Mitgliedern gemäss ihrem Warenbezug gehört und der deshalb auch nicht steuerlich als Einkommen der Genossenschaft erfasst werden kann. Dieser Betriebsüberschuss konnte zuhanden der Mitglieder auch als für sie werbendes Kapital geäufnet werden, denn so gut Aktionäre einer Aktiengesellschaft bis zur Konsolidierung auf Dividenden verzichten, können Mitglieder einer Konsumgenossenschaft einen Bruchteil des von ihnen bezahlten Warenpreises auch zur Aeufnung von Fonds verwenden. Dieses ist sogar eine sehr zweckmässige, dem Einzelnen leicht fallende Form des Sparens. Bei der Unterschriftensammlung für die Genossenschaftspetition wurde dieser Charakter der Konsumgenossenschaften mit aller Schärfe und als für sie bindend besonders hervorgehoben.

In diesem Fall spielt aber naturgemäss die Frage der Netto- oder Marktpreise für die Mitglieder nicht die Rolle wie beim Kauf im Unternehmerladen. Unsere Genossenschaften sind eben nicht Handelsgesellschaften, welche auf dem offenen Markt Handel treiben und im freien Konkurrenzkampf «Geschäfte» machen wollen, sondern es sind Personenvereinigungen zum Zwecke der Bedarfsdeckung der Mitglieder. Die Sicherheit und Konstanz des Geschäftsbetriebes erheischt jedoch ebenfalls die Erarbeitung eines Einnahmenüberschusses, der aber als eine Rückzahlung vorbezogener Umschlagsspesen auf Grund der bezogenen Warenmengen wieder an sie zurückfällt. Man hat darum bisher die Höhe der Rückvergütung meist nur in Ansehung der Sicherheit der Genossenschaft diskutiert, damit sie aus dem

Ertrag und nicht etwa aus der Substanz erstattet wird.

Ich betonte, die Diskussion der Rückvergütungsfrage sei nicht ganz ungefährlich. Je nachdem kann sie nämlich bei Freund und Feind falsche Ansichten über das Genossenschaftsprinzip hervorrufen, indem man die Genossenschaften als «Unternehmen» in der Rechtsform der Genossenschaft betrachtet, die unter Verzicht auf eine nennenswerte Rückvergütung und damit auf eine Interessierung der Mitglieder am Geschäftsbetrieb möglichst rationell und billig «verkauft». Auch das wäre möglich, und ich selbst habe mich mit diesem Gedanken einmal sehr befreundet gehabt, aber angesichts der gesellschaftlichen Struktur unseres Schweizervolkes, die nicht ohne weiteres mit den nordischen Ländern verglichen werden kann, wäre es in der Gegenwart sicher ein Spiel mit dem Feuer. Wer vor zwei Jahren für die Genossenschaftspetition Unterschriften gesammelt hat, konnte hundertmal im Tag die Wahrnehmung machen, dass in diesem Fall die Genossenschaften geliefert wären, denn das Volk würde sie dann kurzerhand zu den grosskapitalistischen Erwerbsunternehmungen zählen.

Eine sehr grosse Kraft bedeutet eine ansehnliche Rückvergütung in sozialer und ethischer Hinsicht sowohl im Einzelfall als für die Gesamtheit, und darum ist sie in jeder Hinsicht mehr als ein blosses Rechenexempel.

Paritätische Kommission zur Erledigung der Gesuche um Eröffnung u. Erweiterung von Genossenschaftsfilialen.

2. Sitzung, vom 27. Februar 1936

Vorsitz: Prof. Dr. Keller, St. Gallen

1. Gesuch des Allgemeinen Konsumvereins Erstfeld und Urner Oberland betr. Eröffnung einer Filiale in Realp.

Mit Rücksicht darauf, dass die Vereinbarung zwischen dem Schweizerischen Gewerbeverband und den genossenschaftlichen Organisationen gemäss Bundesratsbeschluss vom 17. Dezember 1935 erst an diesem Tage in Kraft treten konnte und der Regierungsrat des Kantons Uri bereits am 14. Dezember 1935 in der gleichen Angelegenheit einen Entscheid gefällt hat, beschliesst die paritätische Kommission aus grundsätzlichen Erwägungen, auf das Gesuch des Konsumvereins Erstfeld nicht einzutreten. Für die Erledigung dieses Gesuches gilt somit der Entscheid des urnerischen Regierungsrates, der auf Nichtbewilligung lautet.

2. Gesuch des Allgemeinen Konsumvereins Luzern um Bewilligung zur Eröffnung einer Filiale im neuen Wohnquartier «Weinbergli» in Luzern.

Dem Konsumverein Luzern wird die Eröffnung einer Filiale im «Weinbergli» in Luzern unter folgenden Bedingungen bewilligt:

a) Der Konsumverein Luzern verpflichtet sich, in der genannten neuen Filiale nur Lebensmittel und tägliche Gebrauchsartikel, wie sie in den übrigen Lebensmittelfilialen des Konsumvereins Luzern geführt werden, zum Verkauf zu bringen.

b) Für jede Erweiterung der vorgesehenen Filiale gegenüber den vorliegenden Plänen und die allfällige Einführung neuer Warenkategorien ist ein neues Gesuch z. H. der paritätischen Kommission einzureichen.

3. Gesuch des Lebensmittelvereins Zürich betr. Errichtung eines Neubaus in Zürich-Witikon und Eröffnung einer Filiale daselbst.

Nach Kenntnisnahme der Vernehmlassung der gewerblichen Organisation hat der Lebensmittelverein Zürich das Gesuch zurückgezogen unter dem Vorbehalt, zu gegebener Zeit ein neues Gesuch einreichen zu können.

4. Gesuch des Konsumvereins Chur betr. Genehmigung einer kleinen Umstellung für die Herstellung von verschiedenem Spezialgebäck, Anschaffung einer Rühr- und Schlagmaschine.

Die Kommission stellt fest, dass sie laut Vereinbarung vom 13. September 1935 nicht die Befugnis besitzt, dem Konsumverein Chur die Anschaffung einer Rühr- und Schlagmaschine zu verbieten. Sofern die neuangeschaffene Maschine nur dazu verwendet wird, um den bisherigen Bäckereibetrieb rationell zu gestalten, ist dagegen nichts einzuwenden.

Hingegen besteht für die Herstellung neuer Konditoreiwaren kein Bedürfnis, und die paritätische Kommission entscheidet, dass dem Konsumverein Chur nicht zu gestatten ist, neue Konditoreiwaren, die er bisher nicht führte, zum Verkauf zu bringen.

5. Gesuch des Allgemeinen Konsumvereins Luzern betr. Verlegung seiner Filiale in Sursee.

Nachdem festgestellt wird, dass die gegenwärtigen Räumlichkeiten nicht genügen, um den hygienischen Anforderungen zu entsprechen, wird dem Konsumverein Luzern die nachgesuchte Verlegung unter folgenden Bedingungen bewilligt:

a) Dem Konsumverein Luzern ist nicht gestattet, neue Warenkategorien in der Filiale Sursee zum Verkauf zu bringen.

b) Der Konsumverein Luzern verzichtet gemäss Abmachung mit dem Gewerbeverein Sursee auf den Vertrieb der bisher geführten Schuhwaren und Milch.

6. Gesuch des Konsumvereins Davos betr. Umbau und Erweiterung der Filiale Schulstrasse in Davos.

Nachdem aus räumlichen Gründen die Notwendigkeit eines Umbaus anerkannt wird, erteilt die paritätische Kommission dem Konsumverein Davos die Bewilligung für den nachgesuchten Umbau unter folgenden Einschränkungen:

a) Verzicht auf die Einführung neuer Warenkategorien.

b) Verbot des Ausbaus des zweiten Schaufensters und Verwendung desselben als Auslage und zu Werbezwecken.

7. Gesuch des Konsumvereins Brugg betr. Erweiterungsbau.

In Anerkennung der Tatsache, dass die gegenwärtigen baulichen Verhältnisse im Konsumverein Brugg aus hygienischen und räumlichen Gründen nicht genügen, wird dem Konsumverein Brugg der Erweiterungsbau unter folgenden Bedingungen bewilligt:

a) Am bisherigen Gebäude dürfen ausser den beiden Durchbrüchen in den Neubau keine baulichen

Veränderungen vorgenommen werden, insbesondere hat der Einbau grosser Schaufenster zu unterbleiben. Der I. Stock darf nicht mehr zu Verkaufszwecken benützt werden. Der Schuhverkauf ist in die Parterreräumlichkeiten des alten Hauses zu verlegen.

b) Am Neubau dürfen die beiden Fenster in der Rundung und an der Stapferstrasse nicht zu Schaufenstern ausgebaut werden.

Der Konsumverein Winterthur im Jahr 1935.

(Mitg.) Der Bericht und die Jahresrechnung über das 67. Geschäftsjahr sind in der gewohnt ausführlichen Art erschienen. Trotz der verschärften Wirtschaftslage auf dem Platze Winterthur, verbunden mit einem sich immer mehr zuspitzenden Konkurrenzkampf, konnte der Umsatz annähernd gehalten werden. Er beträgt pro **1935** rund Fr. **5,840,400** gegen Fr. 5,842,800 im Vorjahr. Der kleine Rückgang ist ausschliesslich auf den Wertmarkenverkehr mit der Genossenschaftsschneiderei, der Genossenschaftsapotheke und der Genossenschaftsbuchhandlung zurückzuführen.

Das erste Semester brachte uns einen Umsatzausfall von rund Fr. 105,000, während das zweite Halbjahr einen Mehrumsatz von rund Fr. 103,000 verzeigt.

Auf die Betriebe verteilt, ergibt sich folgendes Bild:

	1935 Fr	Veränderung Fr.	%
Warengeschäft	2,821,000	— 199,300	— 6,60
Bäckerei	522,200	+ 189,200	+ 56,83
Weingeschäft	479,800	— 47,800	— 9,06
Brennstoffgeschäft . . .	484,700	+ 33,200	+ 7,36
Landesprodukte	668,800	+ 1,800	+ 0,27
Schuhgeschäft	255,000	— 8,065	— 3,07
Manufaktur und Mercerie	391,800	+ 36,000	+ 10,13
Haus- und Küchengeräte .	105,500	— 3,660	— 3,35
Wertmarkenverkehr . .	111,500	— 3,820	— 3,32

Bei der Beurteilung des Umsatzrückganges des Warengeschäftes muss berücksichtigt werden, dass im ersten Halbjahr 1934 der Mercerie-warenverkauf mit ca. Fr. 17,000 noch zum Warengeschäft gezählt wurde. Dann hat die Bäckerei-Konditorei durch ihre vorzüglichen Produkte den Biskuitumsatz in Fremdfabrikaten, der durch das Warengeschäft geht, ganz gehörig zurückgebunden. Beim Weingeschäft ist der Umsatzausfall auf den Minderverkauf von Bier, vergorenem Most und Mineralwasser zurückzuführen. Der Verkauf von sterilisiertem Obstsaft hat um annähernd 30,000 Lt. zugenommen. Die Umsatzzunahme im Brennmaterialiengeschäft konnte auf Kohlen, Koks, Anthrazit und Briketts, dann aber auch auf Kunstdünger erreicht werden, während Brennholz, Petrol, Benzin, Brennsprit, Gas- und Heizöl den vorjährigen Umsatz nicht erzielten. Das Früchte- und Gemüsegeschäft steht fortwährend in einem scharfen Konkurrenzkampf; der Umsatz konnte leicht gesteigert werden.

Einen recht erfreulichen Erfolg können wir von unserer neuen Bäckerei-Konditorei melden.

Produktion	1935	1934	
Verbackenes Mehl . .	645,700 kg	562,900 kg	+ 14,7 %
Erzeugte Produkte . .	819,900 kg	726,200 kg	+ 12,9 %
Bruttoeinnahmen . . .	513,700 Fr.	319,000 Fr.	+ 61,05%

Die Produktion beweist unbestreitbar, dass wir schon im ersten Betriebsjahr mit unserer neuen Anlage einen vollen Erfolg hatten, der alle Erwartungen übertrifft. Qualität und bescheidene Preise, die zudem noch rückvergütungsberechtigt sind, haben uns zu diesem Resultat verholfen; und wenn wir weiterhin auf die Unterstützung unserer Mitglieder zählen dürfen, so wird die genossenschaftliche Brotherstellung in Zukunft auch in Winterthur eine Bedeutung erlangen, die sich würdig an der Seite unserer übrigen Betriebe sehen lassen darf.

Die Zunahme unserer Brotproduktion um 93,783 kg hat eine Erhöhung des durchschnittlichen Brotbezuges pro Mitglied von 78 kg auf 85 kg gebracht. Wir sind damit näher an den Stand des Jahres 1925 herangerückt, aber noch weit davon entfernt, an den Durchschnittsbezug des Jahres 1910 zu gelangen, der 134 kg betrug.

In unsern Spezialgeschäften Schuhwaren, Manufakturwaren und Haushaltungsartikel haben die Sanierungsbestrebungen zu bessern Rechnungsabschlüssen geführt, und es darf angenommen werden, dass sich die Resultate des Jahres 1935 in Zukunft noch weiter verbessern lassen.

Der Liegenschaftenbesitz steht mit Fr. 5,440,000 zu Buch bei einem Erstell- und Ankaufswert von Fr. 6,273,181.

Die Mitgliederzahl ist von 9329 auf 9486 angestiegen. Die Zahl der Neueintritte beträgt 603, die der Streichungen, Wegzüge usw. 466. Der Durchschnittsbezug ist von Fr. 626 auf Fr. 616 gesunken.

Auf Jahresende waren 205 Personen beschäftigt. Die Lohnsumme erreichte Fr. 686,054 oder 11,74% zum Gesamtumsatz (1934 11,48%).

Wir sind auch bestrebt, das Personal und speziell die Lehrtöchter mit den genossenschaftlichen Grundsätzen bekannt zu machen.

Die eigenen Kurse für unsere Lehrtöchter sind auch im Winter 1935/36 wieder aufgenommen worden. Das Programm enthält gegen 50 Lehrstunden, die je Montag und Mittwoch früh stattfinden. Für das gesamte Verkaufspersonal sind ferner je vier Abende für Schaufensterdekoration und Verkaufskunde durchgeführt worden unter der Leitung von Fräulein Eichhorn und Fräulein Douvern, Lehrerinnen am Genossenschaftlichen Seminar im Freidorf bei Basel.

In der Regel findet jeden zweiten Monat eine Personalversammlung statt, an denen betriebswirtschaftliche Fragen interner Natur behandelt werden. Fräulein Douvern, Lehrerin am Genossenschaftlichen Seminar, referierte in ihrer meisterhaften Art am 25. September 1935 im Kreise des Personals über «Sparen im Kleinen». Am 28. November 1935 sprach Herr Dr. Pritzker, Chefchemiker des V. S. K. Basel, vor versammeltem Personal und Konsumvereinsbehörden über «Unser täglich Brot».

Der Propaganda wird grosse Aufmerksamkeit geschenkt. Im «Genossenschaftlichen Volksblatt» sind pro 1935 110½ Seiten mit unserm lokalen Text erschienen. Im Herbst haben wir allen Familien unseres Wirtschaftsgebietes eine 50seitige Broschüre über den Konsumverein Winterthur zugestellt. Aus der Bibliothek des Konsumvereins haben 275 Mitglieder im ganzen 6311 Bücher bezogen.

Die neue Bäckerei hat fortwährend Besuch erhalten, sei es morgens früh oder dann an Nachmittagen. Ueber 3000 Personen haben auf diese Art unsere neue Bäckerei bewundert und waren begeistert über dieses genossenschaftliche Werk.

Unsere Beziehungen zum V. S. K. und den Zweckgenossenschaften sind andauernd gut. Die Bezüge beim V. S. K. belaufen sich auf Fr. 3,992,000. Wir stehen damit im 5. Rang. Der V. S. K. hat in Winterthur und allernächster Umgebung für über

7 Millionen Franken Waren eingekauft und vermittelt. Bei der M. S. K. Zürich bezogen wir für Fr. 211,300 und stehen im 4. Rang; bei der Schuh-Coop stehen wir mit Fr. 189,500 Bezügen im 3. Rang, und bei der Zigarrenfabrik Menziken haben wir für Fr. 13,700 Waren bezogen.

Der Ueberschuss, nach Abzug aller Unkosten, beläuft sich auf Fr. 475,800 (Vorjahr Fr. 455,500). Davon sind Fr. 53,600 an den Liegenschaften und Fr. 44,400 an den Mobilien abgeschrieben worden. Vom restlichen Ueberschuss von Fr. 377,800 (Vorjahr Fr. 374,900) sind 80% gleich Fr. 302,200 den Mitgliedern zurückzuerstatten, was auf je Fr. 100 eingeschriebene Warenbezüge einer Rückvergütung von Fr. 7 entspricht.

Das erzielte Rechnungsergebnis pro 1935 darf als gut bezeichnet werden. Wir haben es verschiedenen Sanierungs- und Sparmassnahmen zu verdanken, nicht zuletzt aber auch der unentwegten Treue unserer Mitgliedschaft.

Die Bilanz des Konsumvereins Winterthur ist durchaus gesund, die Reserven konnten nach den statutarischen Vorschriften mit Fr. 75,560.— oder 1,29% vom Umsatz gespiesen werden.

Trotz der Ungunst der Zeiten zeigt das Jahr 1935 für den Konsumverein Winterthur, dass durch treues Zusammenhalten und Beachtung genossenschaftlicher Grundsätze die gemeinwirtschaftliche Warenvermittlung, auch wenn noch so grosse und mächtige Gegner am Werke sind, keine Einbusse erlitten hat. Wir sehen der Zukunft mit Zuversicht entgegen, denn wir haben die Ueberzeugung, dass das Vertrauen und der Glaube der grossen Masse der Konsumenten zur Genossenschaftsidee noch fester hervortreten werde, als dies bisher schon der Fall gewesen ist.

Vertreter-Revisor.

Der Aufsatz von R. Sch. im «Schweiz. Konsum-Verein» vom 7. März zum Thema «Demokratie, nicht Bürokratie» ist sehr lesenswert. Als Nichtberufsverwalter eines kleinen Vereins auf dem Lande möchte ich mich zu dem heute aktuellen Thema äussern. Das vom V.S.K. vorgesehene System der Vertreter-Revisoren begrüsse ich und wohl viele Kollegen sehr. Gerade für die Vereine mit Verwalter im Nebenamt bedeutet besserer Kontakt mit dem Verband und eine immer zur Verfügung stehende Beratung durch tüchtige Fachleute eine wesentliche Unterstützung. Wo Ordnung ist, braucht man sich vor gelegentlichen Revisionen, Kontrolle der Warenlager etc. nicht zu scheuen. Schon die periodischen Einkaufskonferenzen sind eine wertvolle Institution, die viel des Interessanten und Belehrenden bieten; die ständigen Vertreterrevisoren sind ein weiteres Glied in der Organisation und berufen, vielen Vereinen wertvolle Dienste zu leisten. Gewiss können grosse Vereine mit tüchtigem und verantwortungsbewusstem Mitarbeiterstab dieses Vertretersystem entbehren, und man wird es Ihnen auch nicht aufoktroieren wollen; wo aber die Mitarbeit gewünscht und am Platze ist, da soll und wird sie anerkannt und geschätzt werden, weil sie in erster Linie im Interesse der Vereine liegt und vielerorts einen günstigen Einfluss ausüben wird.

Mehr Einheitlichkeit, mehr Stosskraft und Werbetätigkeit tut unserer Bewegung not, wenn sie unter den heutigen Verhältnissen sich nicht nur behaupten, sondern wachsen und sich weiter ausdehnen soll. Das Schlummerdasein von einst muss einem kräftigen Zielstreben, einer bewussten energischen Aktivierung der genossenschaftlichen Tätigkeit Platz machen. Dazu wird dieser von der Verwaltungskommission vorgesehene Vertreterstab, so hoffen wir, die Fähigkeiten und den festen Willen mitbringen. v.

Volksfürsorge - unsere Sorge.

Vor mir liegt der Jahresbericht der Volksfürsorge Basel, unserer Lebensversicherungsanstalt. Beim Durchgehen der verschiedenen Zahlen sind mir ein paar Gedanken gekommen, deren Auswirkung da und dort neues Leben bringen dürfte.

Was mir die Feder in die Hand drückt, ist nicht eine Kritik, es soll vielmehr eine Aufmunterung an alle unsere Behördemitglieder sein, der Volksfürsorge zu einem rascheren Wachstum zu verhelfen. Vor Monatsfrist kam mir von einer Lebensversicherungs-A.-G. die Mitteilung, der letztjährige Neuzuwachs betrage 80,5 Millionen Franken; da verschwinden die 4,6 Millionen unserer Anstalt. Zugegeben, dass ein schöner Teil der Neuversicherungen der A.-G. aus dem Ausland stammt, kommt die Volksfürsorge mit ihrem auf das Inland beschränkten Geschäft doch noch stark ins Hintertreffen.

Kann das nicht besser werden? Nehmen wir das allernächste Beispiel: unsere Genossenschaft. Ein Vorstandsmitglied besorgt die Vertretung, drei- bis viermal im Jahr wird die Volksfürsorge im Genossenschaftsblatt in empfehlende Erinnerung gerufen, an der Jahresversammlung werden die Mitglieder auf den genossenschaftlichen Charakter dieser Versicherungsanstalt aufmerksam gemacht, in den beiden Läden hängen Plakate, die jeden Einkäufer auf die Volksfürsorge aufmerksam machen.

Und der Erfolg? Unsere Genossenschaft zählt 320 Mitglieder. Davon schlossen letztes Jahr 13 eine Lebensversicherung ab mit einer Gesamtsumme von Fr. 38,000.—. Wären Arbeit und Erfolg unter sämtlichen Genossenschaftern der Schweiz im gleichen Verhältnis gestanden, dann hätte die Volksfürsorge wohl von einem Neuzugang von über 40 Millionen Franken berichten können.

Wo fehlt's denn? Wie die Saat, so die Ernte, sagt das Sprichwort, und ich möchte beifügen: Wer Geduld lernen will, der werde Acquisiteur bei einer Lebensversicherungsanstalt. Praktische Beispiele aus den Erfahrungen eines langjährigen Mitarbeiters einer privaten Versicherungsgesellschaft mögen dies erhärten: Ein Gemeindeschreiber erklärt mir, er werde keine Versicherung aufs Leben abschliessen. Ich ersuche ihn höflich, den Prospekt einmal zu studieren. Nach einigen Monaten ist ein sehr schöner Antrag ausgefertigt worden. — Ein Vater mehrerer Kinder, Landwirt, lässt sich sehr schwer, nur der Gattin zuliebe, zu einem Abschluss bewegen. Nach zwei Jahren ruft man mich ins Haus, und beide Eltern erklären: «Unsere Versicherung ist ungenügend. Wir sollten mindestens die doppelte Summe haben.» — Natürlich wurde diesem Begehren mit Freuden entsprochen. — Wieder ein Jahr ist ins Land gegangen. Zum zweiten Mal werde ich ins gleiche Haus gerufen. Diesmal heisst es: «Wir haben uns weiter überlegt und dabei herausgefunden: Es ist nicht recht, dass nur der Vater versichert sei, eine Gattin und Mutter ist ebensoviel wert.» — Einmal besuchte ich einen netten haushälterischen Jüngling; aber in Versicherungen war bei ihm nichts zu machen. — Drei Jahre später: Aus dem Jüngling ist

ein Gatte und Vater geworden. Eines Tages steht er mit am Wege, ist sehr freundlich und meint: «Sie sollten früher bei mir eine Lebensversicherung abschliessen. Könnte ich das heute auch noch?» — Diese Beispiele könnte ich beliebig erweitern, es sind selbst erlebte Tatsachen. Aber heute ist Krisenzeit, Zeit der Arbeitslosigkeit. Da muss man erst fürs Nötigste sorgen. Aber zu diesem Unentbehrlichen sollte eine Lebensversicherung gehören. Jener junge Mann, der mich drei Jahre warten liess, fragte später bei Todesfällen öfters: «Auch versichert?» Wenn ich verneinen musste, meinte er: «Wie schade! Die Lebensversicherung sollte obligatorisch erklärt werden, wie die Mobiliarversicherung.»

Und heute, eine Begebenheit allerjüngsten Datums aus unserem Laden: Dort hängt das Werbeplakat für die Volksfürsorge. Eines Tages werde ich gerufen. Ein Mitglied möchte mich sprechen. Das deutet auf das Plakat und sagt: «Fast alle Tage kommt irgendein Vertreter einer Lebensversicherung und möchte ein Geschäft machen. Sie haben aber an der Versammlung im Schulhaus gesagt: «Die Konsumversicherung ist billig und gut.» Eine solche Versicherung möchte ich machen.» Ich musste dem Mann bekennen: «Die Lebensversicherung ist eine teure Sache; für einen einfachen Arbeiter heute doppelt schwer durchzuführen.» Er aber: «Sehen Sie, vor zwei Jahren ist der Schwiegervater gestorben, er war für Fr. 10,000.— versichert. Vor einem Vierteljahr starb sein Schwager. Frau und Kinder erhielten Fr. 7000.—. Ich will auch für Frau und Kinder sorgen. Ich werde schon zahlen.»

Glauben Sie, dass das heute der einzige Versicherungskandidat unserer Genossenschaft ist? Noch da und dort wird ein solcher zu finden sein. Es ist das Zeichen, dass unser Vertreter der Fürsorge noch nicht alles «abgegrast» hat. Wie bei uns, so anderwärts. Wenn jeder an seinem Ort die übernommene Pflicht getreu ausführt, dann wird das Jahr 1936 zu einem Rekordjahr für die Volksfürsorge. B-r.

Kurze Nachrichten

Thesaurierung in der Schweiz. Nach Schätzungen der Kommission für Konjunkturbeobachtung waren im Durchschnitt 1935 etwa 500 Millionen Franken in Noten und etwa 500 Millionen in Gold, zusammen also eine Milliarde, thesauriert. Von den Noten mögen etwa 250—300 Millionen von Inländern gehortet sein. Da beim Gold der gesamte Betrag das Inland betrifft, können die für schweizerische Rechnung thesaurierten Beträge in Gold und Noten auf 750 bis 800 Millionen veranschlagt werden.

Ankauf von Brennapparaten durch die Alkoholverwaltung. In ihrem letzten Geschäftsjahr hat die Alkoholverwaltung 1354 Brennapparate zu einem Gesamtübernahmepreis von Fr. 183,983 aufgekauft. Bei den aufgekauften Apparaten handelt es sich bei 1262 Stück um Hausbrennapparate. Die restlichen 92 wurden aus gewerblichen Betrieben übernommen.

Nachträglich noch festgestellt wurden im letzten Betriebsjahr 269 Brennapparate, wovon 83 auf den Kanton Bern, 56 auf den Kanton Wallis, 35 auf den Kanton Zürich, 20 auf den Kanton Luzern entfallen. Die Zahl der aufgekauften Apparate übertrifft im zweiten Jahr der Wirksamkeit der neuen Alkoholgesetzgebung die Zahl der nachträglich noch festgestellten Apparate um mehr als 1000, während im ersten Jahre 855 aufgekauften Apparaten noch 1406 nachträglich festgestellte Apparate gegenüberstanden! Die Verminderung der Zahl der Brennapparate ist eine wichtige Arbeit der Organe der Alkoholverwaltung, wohl geeignet, nach und nach eine Besserung der oftmals recht trüben Verhältnisse herbeizuführen.

Konversionsanleihen des Bundes. Am 1. August wird das fünfprozentige Bundesbahn-Anleihen im Betrage von 175 Millionen Franken fällig. Die Konversionsanleihe wird jetzt schon aufgelegt und von den schweizerischen Banken fest übernommen. Es werden für 100 Millionen 4-prozentige Obligationen mit elfjähriger Lauffrist zum Abgabekurs von 94¼ ausgegeben. Die Rendite beträgt somit rund 4¾ Prozent. 75 Millionen werden in 3-prozentigen Kassascheinen für zwei Jahre fest ausgegeben mit einem Emissionskurs von 98½. Die Rendite beläuft sich auf 3¾ Prozent.

Die Feldmühle kündigt 1000 Personen. Die Kunstseidenfabrik Feldmühle A.-G. Rorschach, die zurzeit noch rund 1000 Personen beschäftigt, hat sämtlichen Angestellten auf zwei Monate gekündigt. Es wird geprüft, ob der Betrieb zum mindesten teilweise durch Inlandaufträge noch weitergeführt werden kann. Durch Einspringen der produktiven Arbeitslosenfürsorge liesse sich auch das Exportgeschäft wieder aktivieren.

Die Milchpreisstützung. In erfreulicher Weise konnte seit einiger Zeit die Milchschwemme eingedämmt werden. Die Reduktion beläuft sich auf annähernd drei Prozent. Das bedeutet eine Entlastung des Marktes von über 200 Wagenladungen Butter oder um ca. 500 Wagenladungen Käse. Durch die dadurch ermöglichte Reduktion der Verluste werden die eidgenössischen Finanzen statt mit den bisherigen 15 mit 10 Millionen belastet werden können.

Eidgenössische Staatsrechnung 1935. Die eidgenössische Staatsrechnung schliesst bei einem Verwaltungsdefizit von 18,5 Millionen relativ günstig ab. Budgetiert war ein Ausgabenüberschuss von 41,5 Millionen Franken. Die Verbesserung beträgt damit 23 Millionen.

Unser Aussenhandel. Im Februar erreichte die Einfuhr einen Wert von 87 Millionen gegenüber 93,5 Millionen im Februar 1935 und die Ausfuhr 64 Millionen gegen 67 Millionen. Das Defizit beträgt somit 23 Millionen gegen 26,5 Millionen.

Aus der Praxis

An das Verkaufspersonal!

Anlässlich des vom Kreisvorstand IV arrangierten Verkäuferinnenkurses in Niedergerlafingen, über den unter der Rubrik «Propaganda- und Bildungswesen» ein allgemeiner Bericht in der gleichen Nummer des «Schweiz. Konsum-Verein» erscheint, hat Herr Ammann, Konsumverwalter von Niedergerlafingen, in einem kurzen, jedoch sehr instruktiven Vortrag Gedanken zum Ausdruck gebracht, die für das gesamte Verkaufspersonal wissenswert sind und deshalb auch im folgenden Aufnahme gefunden haben. Herr Ammann macht die Redaktion ausdrücklich darauf aufmerksam, dass ein Teil seiner Ausführungen der empfehlenswerten, im Herold-Verlag, Amriswil, erscheinenden Zeitschrift «Verkaufsdienst» entnommen und unseren Verhältnissen angepasst worden sind. Red.

Jede einsichtige Vereinsverwaltung macht sich heute zur Hauptaufgabe, nur gutgeschultes, mit guten Eigenschaften ausgestattetes Verkaufspersonal heranzuziehen. Schon bei der Anstellung von Lehrtöchtern wird veranlasst, dass sie eine Eignungsprüfung bestehen müssen, denn für das Verkaufspersonal müssen insbesondere folgende Berufsanforderungen gestellt werden:

Völlige Gesundheit, angenehmes Aeusseres, gute Schulbildung, sicheres Kopfrechnen, körperliche Gewandtheit, geistige Regsamkeit, freie Umgangsformen mit Menschen, peinliche Sauberkeit, Sprachgewandtheit, gute Stimme, Menschenkenntnis und Menschengedächtnis, Beobachtungsgabe, Anpassungsfähigkeit, Freude an praktischer Betätigung und am Umgang mit Menschen.

Das Verkaufspersonal muss ständig instruiert werden, damit es auf der Höhe seiner Aufgabe bleibt. Welches sind die Ziele dieses Verkaufstrainings und der Verkaufsschulung? Vor allem die Erziehung des Verkaufspersonals zur höchstmöglichen Leistung für die Genossenschaft. Worin besteht nun aber diese höchstmögliche Leistung?

1. In einer Bedienungsweise, welche jedermann zu Freunden unserer Genossenschaft macht.

2. In der Erzielung eines maximalen Wert- und Mengenumsatzes.

3. In einer Bedienung, die im Interesse einer gesunden Lagerführung liegt.

1. Mehr Liebe zum Verkaufsdienst! Haben Sie noch nie etwas gegessen, das so recht mit Liebe zubereitet war? Alles schmeckt doch viel besser.

Warum sollte nicht auch der Verkauf mit ein bisschen Liebe gewürzt werden? Wir begegnen im heutigen Leben schon genug Blasiertheit, Unfreundlichkeit, Ellbogentaktik. Vergessen Sie deshalb nie: Das Leben ist wie ein Spiegel. Wenn Du ihm eine Grimasse zeigst, dann wird es sie zurückwerfen; wenn Du ihm zulächelst, dann wird es Dein Lächeln erwidern.

Der Genossenschaftsladen sollte eine Oase sein, in die jedermann gerne von der unfreundlichen Strasse eintritt, wo er sich geborgen und geschätzt fühlt, wo er Zuvorkommenheit und Freundlichkeit erfährt.

Machen Sie allen Mitgliedern den Kauf so angenehm als möglich. Zeigen Sie sich in jeder Hinsicht dienstbereit. Geben Sie ihm eine klare Uebersicht über unsere Artikel.

Bedienen Sie auch die einfach gekleidete Frau, den Arbeiter im Überkleid, alle gleich freundlich und zuvorkommend. Bedenken Sie, dass immer gleichbleibende Freundlichkeit in der Genossenschaft die besten Zinsen trägt.

Kinder, die allein kommen, sind angehende Genossenschafterinnen und Genossenschafter. Bedienen Sie die Kinder genau in der Reihenfolge wie die Grossen. Seien Sie mit den Kindern ebenso freundlich wie mit jedem andern Kunden, es wird sich lohnen.

Es ist unverständlich, dass es immer noch Verkäuferinnen gibt, die unsere Mitglieder noch stehen lassen und sie nicht sofort bedienen, wenn sie in den Laden treten. Jede andere Arbeit, auch Reinigungen etc., muss sofort verlassen werden, sobald Kunden im Laden sind. Wie freut das eine Frau, wenn sie in den Laden kommt und eine freundliche Bemerkung hört: «Im Augenblick Frau Soundso, ich werde Sie sofort bedienen!» Und im andern Fall??? Hat man Sie noch nie in einem Laden stehen lassen? Was haben Sie dann gedacht?

2. Was verstehen wir unter Erzielung eines maximalen Wert- und Mengenumsatzes? Gewöhnlich wird von den Vereinsverwaltungen berechnet, welche Verkaufssumme pro Verkäuferin umgesetzt wird. Die Erhebungen variieren natürlicherweise je nach Art des Verkaufes und der Artikel, die umgesetzt werden, insbesondere aber auch nach den Ansprüchen der Kundschaft. Heute hören wir ständig: Sparen! und noch einmal sparen, die Leistungsfähigkeit erhöhen, und da ist es eben für uns besonders wichtig, einen maximalen Wert- u. Mengenumsatz zu erzielen. Die Mitwirkung des Verkaufspersonals zur Lösung dieses Problems ist äusserst wichtig. In erster Linie müssen die technischen Ladeneinrichtungen richtig ausgebaut, für den Stossverkehr speziell an Samstagen, in Industrieorten an Zahltagen, und für Spezialverkäufe die richtigen Anordnungen getroffen werden. Eine gute Organisation erleichtert die Arbeit und macht sie zur Freude; wo sie fehlt wird alles verärgert, am meisten die Mitgliedschaft. In dieser Hinsicht kann speziell in grössern Verkaufslokalen, wo mehrere Verkäuferinnen tätig sind, noch fruchtbare Arbeit geleistet werden.

3. Eine Bedienung, die im Interesse einer gesunden Lagerführung liegt, ist ebenfalls ausserordentlich wichtig. Da machen uns in vielen Fällen die Ansprüche der Mitgliedschaft etwas Schwierigkeiten. Während gewisse Grossunternehmungen die Anzahl der einzelnen Artikel einer Warengattung auf ein Minimum beschränken können, sind wir immer noch gehalten, eine Unmenge Artikel zu führen. Hoffentlich bringen wir es durch Aufklärungsarbeit immer mehr dazu, unsere Warenassortimente zu vereinfachen. Welche Unmenge Arbeit, Zeit und Geld wir dadurch ersparen können, ist schon vielfach erörtert worden. Unsere Coop-Artikel müssen je länger je mehr in den Vordergrund gestellt werden. Die Qualität derselben muss immer hochgehalten bleiben, und der vorteilhafte Preis soll dazu beitragen, dass den Eigenprodukten in unsern Genossenschaftsfamilien immer mehr Eingang verschafft wird. Insbesondere aber soll nach Möglichkeit mit allen Geschenkartikeln, Wettbewerben, Zulagen etc. abgefahren werden. Unterstützt keine solchen Reklamen! Kein Fabrikant will verschenken, alle wollen verdienen. Hoffentlich wird bald ein Gesetz diesem Unfug ein Ende bereiten.

Die Genossenschaftstreue ist das Fundament unserer Vereinigung. Diesen Grundsatz zu befolgen, ist in erster Linie Aufgabe des Personals und der Behörden. Bedenken Sie, welchen Eindruck es macht, wenn Konsumangestellte Artikel, welche in der Genossenschaft erhältlich sind, in Privatgeschäften einkaufen und wenn unsere «Konsumbräute» ganz vergessen, dass sie ihre Wäscheaussteuern kaufen sollten, wo sie ihren Verdienst gehabt haben. Wissen Sie, dass darüber genau Kontrolle geführt wird? Wissen Sie, dass Privatgeschäfte solche Angestellte einfach entlassen?

Die Verkäuferinnen haben aber nicht nur Pflichten, sondern auch Rechte. Die Vereinsverwaltungen wissen Eure Arbeit am besten zu schätzen, deshalb stehen sie auch dafür ein, Euch vorbildliche Arbeitsbedingungen zu gewähren. Wir kennen Eure grosse Aufgabe und wissen auch, dass Ihr in Eurem Beruf manches zu überwinden habt, manchmal Euch anstrengen müsst, ein freundliches Gesicht zu machen gegenüber Kunden, die wenig Verständnis haben und alles bekritteln. Da soll Euch ein Zitat unseres hochverehrten Dr. J. Fr. Schär, Pionier unserer Genossenschaftsbewegung, aus seiner Veteranenrede 1916 zum 25-jährigen Jubiläum unseres Verbandes, die Richtlinien geben:

> «Das Konsumgenossenschaftswesen hat keinen Platz für Streber, Egoisten, Nörgler und Eigenbrödler. Hütet Euch vor ihnen, denn sie sind Giftmischer. Hütet Euch vor allem vor ehrgeizigen Strebern, die durch die Genossenschaft nur zu Ehren und Ansehen kommen wollen! Hütet Euch vor den Egoisten, die die Genossenschaft nur für ihren eigenen Vorteil ausnützen! Hütet Euch vor den Nörglern, die alles bekritteln, alles besser machen, nie zu einer ernsthaften Tätigkeit sich aufschwingen können, die wohl die Splitter in des Nachbars Auge sehen, aber nicht den Balken im eigenen Auge. Hütet Euch endlich vor den Eigenbrödlern, die durch kleinlichen Eigendünkel verblendet, sich nie den gemeinsamen Zwecken unterordnen können.
>
> Ihr alle, die ihr berufen seid, leitende Stellungen in den Konsumgenossenschaften einzunehmen, rechnet nicht auf Dank und Anerkennung.

Tue recht und scheue niemand! sei Euer Grundsatz; lasst Euch dies zum Troste sagen: «Ein jeder nimmt sich seinen Lohn mit seiner Tat hinweg.»

Das Leben ist der Güter Höchstes nicht,
Der Wunder grösstes aber wirkt die Pflicht.»

Der Schuh-Ausstellständer V. S. K. als Restpaarverkäufer.

Gemeint ist damit das von Herrn Villiger bereits wiederholt im «Bulletin» angebotene Ausstellgerät aus silberglänzendem Weissmetall zum Preise von Fr. 70.— bei Einzelbezug.

Wir verwenden einen solchen Ständer in unserem Schuhladen mit einem Jahresumsatz von Fr. 100,000.—. Ausgestellt werden in der Hauptsache Restpaare, aus eigenem Lager oder zugekaufte. Jedes Paar wird mit einer einfachen Etikette ausgezeichnet, die deutlich erkennbar die Grössennummer und den Preis angibt. Die Totalhöhe des Ständers beträgt 140 cm, die Breite 100 cm, eingebaut sind 6 Auslagereihen. Bei voller Ausnutzung könnten 36 Paar Damenschuhe Platz finden. Trotz enger Platzverhältnisse geniert der Schuhständer nicht. Er kann, weil auf vier Gummirädern montiert, leicht und geräuschlos verschoben werden.

Und nun die Hauptsache: der Erfolg! Wir waren einfach überrascht! Im Durchschnitt mindestens 2—3 Paar pro Tag verkauft uns der stumme Verkäufer. Zeitweise steigt der Tagesverkauf bis auf 6 und 8 Paare.

Wie in den Schuhläden so ziemlich allgemein üblich, erblickt auch in unserm Laden die wartende Kundschaft hauptsächlich geschlossene Schuhschachteln. Der mit Restpaaren besetzte Ständer bietet nun gerade aus diesem Grunde dem suchenden, neugierigen Auge willkommene Studienobjekte, noch besonders interessant gemacht durch die Eigenart der Ausstellung. Das Kaufinteresse wird unwillkürlich angeregt. Die niedrig gehaltenen Preise reizen direkt dazu, und als Folge kann die Verkäuferin manchen zusätzlichen Verkauf buchen. Unser Lager verliert die lästigen Restpaare, und manche Frau mit kleinem Portemonnaie ist überglücklich, mit wenig Geld qualitativ gutes Schuhwerk erstanden zu haben. Wir haben heute aus allen Kreisen der Bevölkerung ständig Nachfrage nach billigem, gutem Occasionsschuhwerk. Wir können so ziemlich alle Wünsche erfüllen und damit den Umsatz halten.

Gelegentlich wandert der Ständer mit seinen entsprechend zusammengestellten Ausstellobjekten ins Schaufenster und bietet hier unter dem Motto «Für alle etwas» einen unwiderstehlichen Blickfang.

Eine weitere Verwendungsmöglichkeit liegt darin, die neuen Modelle auszustellen und damit der Kundschaft rasch einen Ueberblick über Neuheiten zu bieten.

Der Schuhausstellständer V. S. K. macht sich rasch bezahlt. Die Anschaffung darf warm empfohlen werden. W. H.

Bildungs- und Propagandawesen

Verkäuferinnen-Kurs Niedergerlafingen.

Sonntag, den 8. März, 9 ½ Uhr, versammelten sich ca. 90 Personen der Genossenschaften Biberist, Derendingen, Gerlafingen und Grenchen beim Depot Dorfplatz in Niedergerlafingen. In Gruppen aufgeteilt, wurde sofort mit der Besichtigung dieses Verkaufslokales und der angebauten Bäckerei und Konditorei begonnen. Gerlafingen darf sich rühmen, Verkaufslokale zu besitzen, die sich sowohl in praktischer, zweckdienlicher Einteilung, hygienisch einwandfreien Einrichtungen, kauffördernder Ausstellungsmöglichkeit etc. sehen lassen dürfen. Auch die Bäckerei und Konditorei, ausgerüstet mit den neuesten kombinierten Maschinen und Öfen, sind Musterbetriebe. — Es ist daher nicht verwunderlich, dass der Grossteil der Einwohner als Mitglieder ihre Einkäufe bei dieser Genossenschaft tätigen, die in drei Verkaufslokalen einen Umsatz von rund 800,000 Fr. erreicht.

Anschliessend an diese Besichtigung wurde den Teilnehmern ein kleiner Imbiss, gestiftet von der K. G. Gerlafingen, verabreicht. Nachher ging's ins Werkhotel, wo die Teilnehmer von Herrn Gysin, Mitglied des Kreisverbandes, welch letzterer durch den Präsidenten Herrn Gschwind, Kassier Hrn. Portmann und zwei weitere Mitglieder vertreten war, aufs herzlichste begrüsst wurden. Ein Damenchor der K G. Biberist erfreute die Anwesenden mit einem gut vorgetragenen Begrüssungslied. Nun ging es an die Arbeit, welche in der Durchführung insoweit eine Neuerung darstellte, als neben den beiden Hauptreferenten alle drei beteiligten Verwalter kurze Einführungsreferate bestritten. Die wichtigsten Punkte seien hier festgehalten.

Herr Gauer von Grenchen hatte die Aufgabe, die heutigen Konkurrenzverhältnisse etwas näher zu beleuchten. Bei der heute bestehenden unheimlichen Anzahl von Verteilungsstellen aller Art, incl. kapitalistische Warenhäuser, gelte es vor allem dem Konsumenten durch vorteilhafte Bedienung täglich zu beweisen, dass die Genossenschaft unentbehrlich sei. Als Hauptmoment sei immer und immer wieder auf die Rückvergütung aufmerksam zu machen, welche in vielen Fällen einen willkommenen Ersatz für den Lohnausfall darstellt. Das System der Migros fand eingehende Besprechung.

Herr Heri, Biberist, hatte es übernommen, «die Massnahmen der Konsumgenossenschaften zur Hebung ihrer Leistungsfähigkeit» zu umschreiben. Seine Ausführungen wurden in drei Abschnitte eingeteilt: Wareneinkauf, Lagerhaltung und Umsatz. Der Wareneinkauf aller hier beteiligten Vereine sei gegeben durch das Lieferungsabkommen mit dem V. S. K., mit dem bis dato nur gute Erfahrungen gemacht wurden. Eine gesunde Lagerhaltung sei zu erreichen, wenn Verwaltung und Personal in guter Zusammenarbeit dem Lager aller Bedarfsartikel die grösste Aufmerksamkeit widmen, stets rechtzeitig für Abstossung unvermeidlicher Ladenhüter sorgen, womit weiter ein möglichst öfteres Umsetzen des Lagers gewährleistet werde. Eine Vergrösserung des Umsatzes wird noch möglich sein, wenn alle Voraussetzungen, Arbeitsleistungen, Spesenverringerung, die zur Konkurrenzfähigkeit wesentlich beitragen, erfüllt sind.

Herr Ammann, Gerlafingen, sprach über: «Was erwarten wir in der heutigen Zeit von unserem Personal?» Dieses Referat ist in der vorliegenden Nummer unter der Rubrik «Aus der Praxis» unter dem Titel «An das Verkaufspersonal» wiedergegeben.

Als erster Hauptreferent stellte sich Herr Wille, Schlächtermeister des A. C. V., Basel, vor. Herr Wille verstand es in ausgezeichneter Weise, in klarem Vortrage die Anwesenden in seinen Bann zu ziehen. Ganz speziell lehrreich wirkte die Vorführung seines Films, der Verkauf, Aufbewahrung und Behandlung von Wurst- und Fleischwaren zum Gegenstand hatte. Es wäre wirklich wünschenswert, wenn der V. S. K. auch auf anderem Gebiete der genossenschaftlichen Warenvermittlung derartige Filme herstellen könnte. Herr Wille hat recht, wenn er behauptet, die besten Vorträge vermögen auf Besucher niemals dieselbe dauernde Wirkung zu erzielen, wie eine praktische Vorführung des zu behandelnden Stoffes.

Anschliesend an diesen Vortrag offerierte der Kreisverband ein währschaftes Mittagessen. Eine Ländlerkapelle aus dem Wasseramt sorgte für vortreffliche Tafelmusik.

Kurz nach 2 Uhr wurde die Arbeit wieder aufgenommen, galt es doch, noch ein Referat mit Lichtbildern: «Das Schaufenster», von Herrn Kaufmann, Architekt, Basel, entgegenzunehmen.

Wer nur einigermassen mit dieser Angelegenheit zu tun hat, weiss, welch gewaltige Umwälzung die Schaufensterausstellung durchgemacht hat. Das Schaufenster ist und bleibt eines der besten Werbemittel. Auch aus diesen Lichtbildern, verbunden mit den nötigen Erläuterungen, konnte das Personal vieles entnehmen, das im eigenen Laden gute Verwendung finden kann.

Alle Vorträge wurden jeweilen durch kräftigen wohlverdienten Applaus bestens verdankt.

Nach einem kurzen Schluss- und Dankeswort durch den Vertreter des Kreisverbandes, ging es über zum zweiten, dem gemütlichen Teil.

Die ganze Veranstaltung war vortrefflich organisiert und lehrreich, und wir wollen hoffen, dass der gewünschte Erfolg nicht ausbleiben wird.

Der Konsumgenossenschaft Gerlafingen und dem allzeit rührigen Verwalter, Hrn. Ammann, gebühren auch an dieser Stelle Dank und Anerkennung. B.

Bewegung des Auslandes

(Z. T. Mitteilungen des I. G. B.)

Dänemark. Agents Provocateurs im Konsumverein Kopenhagen. Da der Konsumverein Kopenhagen Waren ausschliesslich an Mitglieder verabfolgt, haben die Privathändler seine Geschäftsentwicklung zu hemmen versucht, indem sie Nichtmitglieder in die Genossenschaft zum Wareneinkauf entsenden. Falls Beweise erbracht werden können, dass der Konsumverein Geschäfte mit Nichtmitgliedern tätigt, muss er einen Gewerbeschein lösen, und das bedeutet, dass er in der ganzen Stadt nur einen Laden betreiben darf. Einkaufsversuche seitens Nichtmitglieder kamen in letzter Zeit immer häufiger vor. Anfangs kamen zwei Männer in den Laden, der eine als Käufer, der andere als Augenzeuge; aber dies erregte sehr bald den Verdacht der Verkäufer und Verkäuferinnen; jetzt kommen Frauen, und diese weisen ihre Zahlscheine als Beweis für die getätigten Einkäufe vor. Da es ganz unmöglich ist für das Verkaufspersonal, alle Mitglieder eines so grossen Konsumvereins zu kennen, haben in Zukunft alle Mitglieder ihre Mitgliedskarten vorzuzeigen oder eine Erklärung zu unterschreiben, dass sie Mitglieder sind.

Frankreich. Einkaufsgruppen als Genossenschaften: Eine neue Gesetzesvorlage. Ein Gesetzesentwurf sieht die zwangsmässige Registrierung aller Einkaufsvereinigungen als Genossenschaften vor. Betroffen werden Vereinigungen, ohne Rücksicht auf ihre Konstitution, die mit Privatfirmen in Verbindung stehen, sowie alle Vereinigungen von Staatsangestellten. Die Gesetzesvorlage bestimmt, dass Gruppen mit mindestens sieben Mitgliedern innerhalb sechs Monaten nach dem Inkrafttreten des Gesetzes sich in Konsumgenossenschaften umzuwandeln haben. Nichtbefolgung des Gesetzes wird mit Strafen belegt. Die für diese Gesetzesvorlage verantwortlichen Abgeordneten haben die Einkaufsvereinigungen schon seit längerer Zeit bekämpft. Gegen die Gesetzesvorlage kann die Genossenschaftsbewegung keine Einwendungen erheben und kann ihre Annahme prinzipiell auch nicht missbilligen.

— Der Erfolg der Kinderzeitung «Copain-Cop» ist schon aus der Auflagesteigeruung von 3000 Exemplaren im Juli 1934 auf 6000 Exemplare im Dezember desselben Jahres und auf beinahe 10,000 Exemplare zur gegenwärtigen Zeit ersichtlich. Die Zeitschrift ist mit einem farbigen Umschlag versehen, und die Zahl der Seiten ist von 16 auf 20 erhöht worden. Für das laufende Jahr wird die Veranstaltung von Versammlungen von Lesern oder ein Ausflug einer Gruppe von Lesern nach Paris geplant. Auch die wöchentliche anstatt der vierzehntägigen Ausgabe der Zeitung wird erwogen.

Schweden. Nachklänge zu Albin Johanssons Jubiläum. Im Zusammenhang mit Albin Johanssons Jubiläum gab «Kooperatören» eine Sondernummer über internationale genossenschaftliche Fragen heraus. Diese Nummer enthält u. a. einen Artikel von Dr. Bernhard Jaeggi über «Die Bedeutung einer richtigen genossenschaftlichen Erziehung für die internationale genossenschaftliche Zusammenarbeit». Aus demselben Anlass schenkte Direktor Gunnar W. Andersson von «Iranska Kompaniet» (Iranische Kompanie), die dem Verband der schwedischen Konsumgenossenschaften sehr nahe steht, dem Verbande Schloss Skagersholm als Ferienheim für das Personal. h.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen.

Die meisten Verbandsvereine der deutschen, französischen und italienischen Schweiz veröffentlichen auf dem ihnen zur Verfügung stehenden Platz der Volksblätter ein gleichlautendes, ganzseitiges Propaganda-Inserat zugunsten der für die «Frühjahrsputzete» erforderlichen Co-op-Artikel. Für weitere Veröffentlichungen ist demgemäss der Raum ziemlich beschränkt, und dementsprechend steht auch uns verhältnismässig wenig Material zur Berichterstattung zu Gebote.

Niedergerlafingen betrauert den Tod seines Gründers, Salomon Lüssi. Auf seine Initiative wurde am 19. April 1891 die Genossenschaft ins Leben gerufen. Der damals gelegte Samen hat inzwischen reichliche Ernte gebracht. — Auch das am 31. Januar zu Ende gegangene 44. Rechnungsjahr ist wiederum überaus befriedigend. Der Gesamtumsatz stieg von rund Fr. 797,700 auf Fr. 813,300, der Umsatz der Bäckerei von Fr. 75,100 auf Fr. 85,800. Die Mitgliederzahl von 1027 verteilt sich zur Hauptsache auf die Gemeinden Niedergerlafingen (715), Obergerlafingen (116), Wiler (59), Zielebach (36) und Recherswil (35). Die gesamten Reserven belaufen sich auf Fr. 184,475, davon Fr. 13,475 Mitglieder-Sterbefonds und Fr. 2000 Arbeitslosenhilfsfonds.

Sils i. D. zerlegt seinen Gesamtbericht überaus geschickt in einen mehr die allgemeinen Tatsachen behandelnden Bericht des Verwaltungsrates und einen über die speziellen Geschäftsvorfälle rapportierenden Bericht des Verwalters. Auch hier ist eine kleine Erhöhung des Umsatzes um Fr. 3100 auf Franken 206,800 und eine ganz allgemeine befriedigende Lage festzustellen. Verwalter und Bäcker der Genossenschaft können auf eine bereits zehn Jahre umfassende Tätigkeit im Dienste der Genossenschaft zurückblicken.

Uzwil arbeitete für das Jahr 1935 einen Reorganisationsplan aus, dessen zwei Stützpfeiler die Reduktion der Betriebskosten und die Vergrösserung des Umsatzes sind. Die Einzelheiten des Planes konnten noch nicht gleichmässig weit gefördert werden, doch lässt sich schon soviel sagen, dass die Grundlage des Planes durchaus den Verhältnissen angemessen ist.

Der L. V. **Zürich** konnte seine Reserven, die schon so oft zu neidischen Bemerkungen Anlass gegeben haben, auch 1935 um einen hübschen Betrag erhöhen. Sie belaufen sich nun, alles in allem, auf Fr. 2,173,300. In diesem Betrage sind Fr. 488,500 Spezialfonds für Mitglieder und Angestellte und der Baufonds in der Höhe von Fr. 140,000 enthalten. Auch die Mitgliederzahl scheint ihre rückläufige Bewegung eingestellt zu haben. Sie stieg im Laufe des Jahres 1935, dank vor allem einer ausgeprägten persönlichen Werbung, um 388 auf 20,556. Dementsprechend erfuhr auch das Anteilscheinkapital eine Erhöhung um Fr. 11,400 auf Fr. 735,700.

Der A. C. V. beider **Basel** gibt seinem Bedauern über die mit der vorzüglichen Qualität ihrer Produkte in eigenartigem Widerspruch stehende neue Reklameaktion der Seifenfabrik Sunlight Ausdruck, und gibt gleichzeitig die Ansicht kund, die für diese Aktion in Bereitschaft gestellten Fr. 20,000 wären vernünftiger angewendet gewesen, wenn sie z. B. an die schweizerischen Arbeitslosen ausgeteilt worden wären.

Die Frauen setzen ihre Propagandatätigkeit fort. **Biel** (B.) unterrichtet seine Frauen über Warenkunde und die «Frühlingsputzete», der L. V. **Zürich** wiederholt in Dietikon die praktische Vorführung über die schmackhafte Zubereitung von Co-op-Teigwaren, **Lausanne** lädt die Frauen zur Besichtigung der Bäckerei ein, und schliesslich halten Vorträge Frau Münch in **Langnau i. E.** und Frau Ryser in **Rümlang.**

Der Allgemeine Konsumverein **Erstfeld** und Urner Oberland teilt mit, dass er in den 30 Jahren seines Bestehens für Löhne, Steuern, Reparaturen und allgemeine Unkosten Franken 7,688,000 und für Rückvergütungen Fr. 820,700 aufgewendet habe.

Die Demission des bisherigen Verwalters stellte den Allgemeinen Konsumverein **Pfäffikon** und Umgebung vor eine entscheidende Frage. Er löste sie nicht in der Weise, dass er einen neuen Verwalter wählte, sondern dass er die Verwaltung dem benachbarten Konsumverein Wetzikon übertrug. Hoffen wir, dass der Genossenschaft damit der Weg zu einer gedeihlicheren Entwicklung geöffnet sei. h.

Freidorf. Das Datum der Generalversammlung der Siedelungsgenossenschaft Freidorf richtet sich nach der Basler Fasnacht, d. h. sie findet stets am Fasnachtssonntag Nachmittag statt, diesmal also am 1. März. Der Besuch war annähernd normal, so rund 200 Personen, — Männer, Frauen, Kinder. Man glaube nicht, dass die Kinder stören, sie verhalten sich vorbildlich ruhig. Nach den Statuten muss jede Familie durch eine erwachsene Person an der Versammlung vertreten sein, sonst gibt es einen Franken Busse.

Der Präsident der Genossenschaft, Herr O. Zellweger, richtete einige herzliche Worte der Begrüssung an die Anwesenden, worauf Herr Dr. B. Jaeggi in gewohnter mustergültiger Weise, wie man dies von der Delegiertenversammlung des V. S. K. her weiss, über Bericht und Rechnungen ergänzend referierte, daneben auch das Leben in der Siedelung und die laufenden Probleme berührend und die Arbeit der Vielen, die offen und im Stillen am Gedeihen der Genossenschaft mitwirken, verdankend.

Die Behandlung der Jahresrechnung selbst gab keinen Anlass zu Diskussion. Das Resultat ist gut. Der Umsatz ist zwar etwas zurückgegangen; es wurden rund 481,800 Franken in die Büchlein eingetragen gegenüber 501,000 Franken im Vorjahr. Aber auch die Bevölkerung des Freidorfs ist zurückgegangen; eine Anzahl Häuser werden für Seminarzwecke verwendet, und die jungen Leute bauen sich meistens auswärts ihr Nest. So haben wir noch 552 Einwohner gegen 583 Ende 1934. Wir haben pro Kopf der Einwohnerzahl einen Umsatz von 873 Franken; da machen also einige Dutzend Menschen mehr oder weniger schon einen hübschen Betrag aus. Es konnten auf die Bezüge 9 % zurückerstattet werden. In die Reserven wandern 7300 Franken oder 13 Franken pro Einwohner; ferner konnten jedem Genossenschafter 2% seiner Bezüge für eine zweite Kollektivversicherung einbezahlt werden. Diese Einlagen werden fällig beim Tode des einen der beiden Ehegatten. Zudem ist jedes Siedelungsmitglied noch mit 500 Franken bei der Schweiz. Volksfürsorge für den Todesfall versichert. Die Prämien für diese Versicherung werden ihm an der Rückvergütung abgezogen. Die Auszahlung der letzteren erfolgt durch Verabfolgung eines Schecks auf die Genossenschaftliche Zentralbank.

Die gesamten Betriebskosten der Genossenschaft betrugen 34,650 Franken oder 7,2% des Umsatzes. Die Warenvorräte figurieren in der Bilanz mit 24,553 Franken, sie wurden also fast 20 Mal umgesetzt. Der Reservefonds ist auf 122,000 Franken angewachsen, was pro Kopf der Einwohnerschaft 221 Fr. ausmacht. Man rechne aus, was die schweiz. Konsumgenossenschaftsbewegung für ein soziales Kapital besässe, wenn überall die Reserven so bedacht worden wären!

Erwähnenswert ist sodann die Spar- und Hilfskasse der Genossenschaft, gebildet aus wöchentlich durch Schulkinder eingezogenen Beträgen von wenigstens 10 Rp. pro Tag und Familie. Sie verfügt über 121,400 Franken, wobei zu beachten ist, dass daneben seit der Gründung der Kasse 142,300 Franken von den Siedlern zurückgezogen wurden. Insgesamt wurden also 263,700 Franken eingezahlt. Leider nehmen die Rückzüge in letzter Zeit zu, gewiss nicht immer aus unbedingter Notwendigkeit.

Die S. G. Freidorf darf also zufrieden sein mit den bisher erzielten Resultaten; sie gibt dieser Befriedigung jeweilen auch Ausdruck durch unangefochtene Wiederwahl der Verwaltungsratsmitglieder. Reich werden diese nicht bei ihrer Amtsführung, sie erhalten nämlich nichts; sie begnügen sich mit der Ehre, für das Gemeinwohl arbeiten zu dürfen.

Wie immer, waren die Verhandlungen umrahmt durch Darbietungen des Orchesters und des Volkschors unserer Siedelung, denen vom Präsidenten in seinem Schlusswort warmer Dank gezollt wurde für ihre stete Bereitwilligkeit, die Anlässe der Genossenschaft zu verschönern. um.

Schweiz. Genossenschaft für Gemüsebau (S.G.G.)

EINLADUNG

zur

XVIII. Generalversammlung

auf

Samstag, den 21. März 1936, vormittags 9½ Uhr, im Verwaltungsgebäude des V. S. K.,
Thiersteinerallee 14, Basel.

TRAKTANDEN:

1. Protokoll der 17. Generalversammlung vom 23. März 1935.
2. Jahresbericht und Jahresrechnung vom 31. Dezember 1935.
3. Wahl der Kontrollstelle (2 Rechnungsrevisoren und 1 Ersatzmann).

Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (M. S. K.)

EINLADUNG

zur

XXIV. ordentlichen Generalversammlung

In Ausführung des § 25 der Genossenschaftsstatuten macht der Unterzeichnete hiemit bekannt, dass der Aufsichtsrat beschlossen hat, die diesjährige ordentliche Generalversammlung auf

Sonntag, den 22. März 1936

vormittags 10 Uhr, in das Restaurant Du Pont, I. Stock, in der Nähe des Hauptbahnhofes, in Zürich, einzuberufen.

Die **Tagesordnung** ist folgendermassen festgesetzt worden:

1. Abnahme des Protokolls der XXIII. ordentlichen Generalversammlung vom 24. März 1935.
2. Abnahme des Berichtes und der Rechnung über das Jahr 1935.
3. Wahl von fünf Mitgliedern des Aufsichtsrates für die Amtsdauer bis zur ordentlichen Generalversammlung 1939.
   (Abgelaufen ist die Amtsdauer der Herren E. Angst/Basel, M. Maire/Basel, F. Bachmann/Solothurn, F. Heeb/Zürich und E. Löliger/Winterthur.)
4. Wahl eines Mitgliedes in den Aufsichtsrat für die Amtsdauer bis zur ordentlichen Generalversammlung 1938 an Stelle des verstorbenen Herrn Dr. M. Bobbià/Bellinzona.
5. Wahl eines Ersatzmannes.
   (Abgelaufen ist die Amtsdauer des Herrn F. Huber/Uzwil.)
6. Wahl von drei Revisoren.
7. Verschiedenes.

Die Delegierten haben sich über ihre Stimmberechtigung schriftlich auszuweisen.

Der Präsident des Aufsichtsrates,
E. Angst.

Aufsichtsrat. — Da die Tessiner Vereine, durch den Tod des Herrn Dr. Mario Bobbià, Bellinzona, ihren Sitz im Aufsichtsrate der M. S. K. verloren haben und es nicht verstehen könnten, in Zukunft in diesem Rate nicht mehr vertreten zu sein, richten sie an die Generalversammlung den Wunsch, diese möchte ihnen auch weiterhin im Aufsichtsrate der Mühle einen Vertreter zusprechen. Als Nachfolger für Herrn Dr. Bobbià schlagen sie vor: Herrn **Otto Hilfiker**, Präsident des Verwaltungsrates der Allg. Konsumgenossenschaft Bellinzona.

— Für den zu besetzenden Sitz sind weiter in Vorschlag gebracht worden:

vom Allg. Konsumverein Uzwil und Umgebung: Herr **Fritz Huber**, Präsident des Allg. Konsumvereins Uzwil und Umgebung;

vom Konsum-Verein Buchs (St. Gallen): Herr **Max Beusch**, Verwalter des Konsum-Vereins Buchs (St. Gallen);

vom Allg. Consum-Verein beider Basel, Basel: Herr **E. Zulauf,** Zentralverwalter des Allg. Consumvereins beider Basel.

Die Generalversammlung wird sich auch mit diesen Vorschlägen zu befassen haben.

Verwaltungskommission

1. Infolge Revision der Verbandsstatuten durch die letzte Delegiertenversammlung in Zürich ist eine Aenderung der Geschäftsordnung für die Delegiertenversammlungen sowie des Reglementes betreffend die Wahlen und Abstimmungen in der Delegiertenversammlung notwendig. Die beiden Vorlagen wurden bereits in den letzten Herbstkreiskonferenzen besprochen. Gestützt hierauf haben Aufsichtsrat und Verwaltungskommission definitive Entwürfe ausgearbeitet. Je ein Exemplar derselben werden den Verbandsvereinen mit dem Jahresberichte zugesandt. Die beiden Vorlagen werden in den nächsten Frühjahrskreiskonferenzen zur Besprechung und der diesjährigen Delegiertenversammlung in Luzern zur Genehmigung unterbreitet werden. Allfällige Abänderungsvorschläge aus dem Kreise der Verbandsvereine und der Kreisverbände sind der Verwaltungskommission bis spätestens 4 Wochen vor der diesjährigen Delegiertenversammlung einzureichen.

2. Den Verbandsvereinen der deutschen Schweiz wird dieser Tage der Jahresbericht und die Jahresrechnung des V. S. K. pro 1935 zugesandt und zwar in der Zahl der den Vereinen in der Delegiertenversammlung zustehenden Delegierten plus ein Exemplar für das Vereinsarchiv. Die französische Uebersetzung befindet sich in Arbeit, sodass der Bericht den Verbands-Vereinen der welschen Schweiz und des Kantons Tessin ebenfalls sobald als möglich zugesandt wird.

3. Der **Umsatz des V. S. K.** der Monate Januar und Februar 1936 beträgt **Fr. 27,009,393.01** gegen Fr. 25,286,314.84 in den beiden ersten Monaten des Vorjahres.

4. Der Société coopérative de consommation Alle wird zu ihrem 25-jährigen Bestehen ein Gratulationsschreiben zugestellt.

5. Es wird beschlossen, mit der neugegründeten **Produktenvermittlungs-Genossenschaft Düdingen** (Freiburg) in Geschäftsverkehr zu treten.

6. Die Frühjahrskonferenz des Kreisverbandes VIII findet am 10. Mai 1936 in Bühler statt.

7. Dem Genossenschaftlichen Seminar sind überwiesen worden: Fr. 100.— von der Allg. Konsumgenossenschaft Grafstal. Diese Vergabung wird bestens verdankt.

Bibliographie

(Die hier angegebene Literatur ist leihweise erhältlich bei der Bibliothek des V. S. K., Basel, Thiersteinerallee 14.)

Eingelaufene Schriften.

Mahieu, Louis: Documents du Congrès juridique international des sociétés par actions et des sociétés coopératives Bruxelles, 1910. 192 S.

Man, Henri de: Pour un plan d'action. 2e Edition. Bruxelles, 1934. 29 S.

Manchester Chamber of Commerce: Official Handbook 1935. 322 S.

Meyer, Ulrich: Ueber die Entwicklung und den Stand der konsumgenossenschaftlichen Presse in der Schweiz. 16 S.

Migros A.-G.: Migros und Wirtschaft. Zur Sanierung des Lebensmittelkleinhandels. 47 S.

Mohrhenn, Dr. Alfred: Stimme des Arbeiters. Aus Biographien und biographischen Romanen deutscher Arbeiter. Mit den Bildnissen der Verfasser. Breslau. 95 S.

Moser-Schär, Nationalrat, Franz: Worte der Erinnerung gesprochen anlässlich der Trauerfeier am 15. Mai 1935.

Narodna Torgowlja-Krajewnij Sojuz Sposchiwtschij: Rechnungsabschluss für 1933-34. 4 S.

Arbeitsmarkt

Angebot.

Gesucht für 16jährige Tochter (aus der welschen Schweiz), welche vier Jahre die Sekundarschule besuchte, **Volontärstelle** in Konsumgenossenschaft zur Vervollkommnung der deutschen Sprache. Antritt nach Ostern. Offerten erbeten unter Chiffre A. A. 1883 an die Société coopérative de consommation in Avenches.

Junger, tüchtiger Bäcker sucht Stelle in Konsumverein. Offerten erbeten an Emil Widrig, Bäcker, Ragaz.

Tüchtiger, **williger Bäcker,** mit **Konditorei-Kenntnissen** und Erfahrung im Grossbetrieb, sucht Stelle in Konsumbäckerei. Offerten erbeten unter Chiffre A. H. 48 an den V. S. K., Basel 2.

Genossenschafter der Westschweiz sucht für seine 17jährige Tochter, zwecks weiterer Ausbildung in der deutschen Sprache, Stelle bei Depothaltersfamilie, wo sie im Laden und Haushalt mithelfen könnte. Eintritt Ende April oder nach Uebereinkunft. Offerten gefl. an E. Schnetzler, Rue du Pont 29, Montreux.

Genossenschafter wünscht seinen 22jährigen Sohn, mit guter kaufmännischer Bildung, welcher seit 3 Jahren in allen Gebieten der Schuhbranche tätig ist, als **Schuhfilialleiter** oder **Etagenleiter** in Konsumverein zu plazieren. Auf Verlangen kann Kaution gestellt werden. Offerten unter Chiffre P. S. 50 an den V. S. K., Basel 2.

Tochter gesetzten Alters, langjährige **I. Verkäuferin,** in der Lebensmittel-, Mercerie-, Manufaktur- und Geschirrwarenbranche gut bewandert, freundlich im Verkehr mit der Kundschaft und mit dem Genossenschaftswesen vertraut, sucht Stelle als I. Verkäuferin. Würde auch grössere Filiale übernehmen, event. mit sonniger Dreizimmerwohnung. Gute Zeugnisse vorhanden. Offerten erbeten unter Chiffre B. J. 46 an den V. S. K., Basel 2.

Man sucht für 17½jährige Tochter, Welschschweizerin, deutsch und französisch sprechend, **Volontärstelle** in Konsumgenossenschaft. Offerten erbeten an Mme C. Peter, route de Neuchâtel 2, Neuveville.

Nachfrage.

Landkonsum im Kt. Graubünden sucht selbständige, flinke Verkäuferin. Bewerberinnen, die speziell in der Schuh- und Haushaltungsartikelbranche gut versiert sind, erhalten den Vorzug. Eintritt Anfang oder Mitte April. Offerten mit Zeugniskopien und Photo erbeten unter Chiffre K. V. K. 41 an den V. S. K., Basel 2.